



Formation

**Bachelor Business
Developpeur**

studi

Bachelor Business Developer

Niveau 6, RNCP 36610, Certificateur ESG-ECOLES DE COMMERCE

LA FORMATION

Cette formation vous apporte toutes les clés pour définir la stratégie commerciale et sa mise en œuvre, en déployant un plan d'action efficace.

Obtenez le Titre RNCP «Responsable développement commercial» délivré par ESG-ECOLES DE COMMERCE, NSF 312, Niveau 6, enregistré au RNCP, sous le numéro RNCP36610, par décision de France Compétences en date du 01-07-2022.

PRÉREQUIS

- Être titulaire d'une certification de niveau 5 d'un bac +2 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger...), ou avoir validé 120 crédits ECTS avec une expérience professionnelle dans le secteur visé de minimum 24 mois
- Ou
- Être titulaire d'un Baccalauréat et justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 36 mois

DATE DE LA RENTRÉE SCOLAIRE

Durée de la formation

Alternance : 18 mois (609heures)

Date de la rentrée

À Tout moment de l'année

OBJECTIFS

Développer un portefeuille et une stratégie de gestion de clients, élaborer un plan d'action commerciale, manager une équipe opérationnelle, fidéliser son portefeuille client...

Vous serez capable de :

- Conception et pilotage de la stratégie de développement commercial
- Prospection, négociation et développement du portefeuille client
- Fidélisation et gestion de la relation client
- Management et animation des équipes
- Evaluation du plan d'action commerciale

MÉTIER & DÉBOUCHÉS

- Business Developer
- Responsable commercial
- Responsable grands comptes ou comptes clés
- Responsable partenariat
- Responsable clientèle
- Responsable des ventes
- Chef / Cheffe de vente
- Chef de secteur / Cheffe de secteur
- Responsable de secteur
- Chargé / Chargée d'affaires
- Conseiller / Conseillère commercial
- Consultant / Consultante commercial

MODALITÉS D'INSCRIPTION

Étape 1 : Faites une demande d'admission en créant un compte sur notre plateforme à l'adresse suivante : <https://ims.intedgroup.com/#/formulaire-admission-int/adg> .

Étape 2 : Une fois inscrit, renseignez les informations manquantes et chargez vos documents en suivant les étapes indiquées.

Étape 3 : Nous étudions votre candidature.

- **Pour l'alternance :** Vous serez contacté par notre chargé administratif pour passer un entretien d'admission.

- **Pour les candidats internationaux et les initiaux :** Vous devez passer un test en ligne qui vous sera envoyé par notre chargé administratif pour valider votre admission.

Vous pouvez suivre l'état d'avancement de votre candidature à tout moment sur notre plateforme. Une fois la décision de l'équipe d'admission prise, vous recevrez une notification directement sur notre plateforme.

En cas de besoin, n'hésitez pas à nous contacter par e-mail à l'adresse suivante : contact@adgeducation.com .

TARIFS

- Frais de scolarité : 5850 Euros/ an
 - Frais de pré-inscription : 550 Euros : payables uniquement par les candidats Internationaux résidants en dehors du territoire Français non remboursables en cas de refus de visa
- En apprentissage : sans frais pour l'apprenti, formation financée par les OPCO (Opérateurs de compétences).

PROGRAMME D'ÉTUDES

Conception et pilotage de la stratégie de développement commercial

- Explorer son marché et la concurrence
- Comprendre les enjeux de la veille en entreprise
- Mettre en œuvre une méthodologie de veille
- Comprendre les études marketing
- Identifier les liens entre stratégie marketing et études
- Exploiter les études dans la démarche marketing
- Elaborer le mix marketing en fonction de la stratégie
- Concevoir un plan marketing stratégique pertinent
- Définir des objectifs marketing et commerciaux pertinents
- Structurer les étapes en fonction de la stratégie de l'entreprise
- Construire les actions à mettre en œuvre
- Piloter le plan d'action commercial
- Budgéter un plan d'action commercial
- Utiliser le plan d'action commerciale comme outil fédérateur

Prospection, négociation et développement du portefeuille client

- Mettre en place un plan de prospection
- Développer le portefeuille client
- Réaliser des actions de prospection commerciale dans le secteur du tourisme
- Concevoir des campagnes de prospection
- Mettre en œuvre une stratégie de communication dans le secteur touristique
- Préparer et structurer sa négociation
- Construire une stratégie de négociation
- Comprendre les facteurs clés de succès d'une négociation
- Repérer et décoder les stratégies d'influence lors d'une négociation
- Concevoir une proposition commerciale

Fidélisation et gestion de la relation client

- Mesurer la satisfaction client
- Utiliser le CRM pour mesurer la performance
- Proposer une expérience client immersive et novatrice
- Concevoir une stratégie de fidélisation
- Appréhender la relation client en fonction de la cible
- Anticiper et traiter les litiges
- Rétablir son image suite à un litige

Management et animation des équipes

- Gérer les équipes au quotidien
- Piloter la performance des équipes commerciales
- Animer les équipes commerciales
- Valoriser et motiver les équipes
- Employer les outils collaboratifs
- Travailler efficacement en coopérant entre les services
- Former les équipes commerciales
- Accompagner ses équipes dans la progression

Evaluation du plan d'action commerciale (PAC)

- Evaluer les actions commerciales
- Analyser les résultats et tirer des conclusions
- Repérer les leviers d'amélioration
- Réaliser des préconisations pertinentes

HANDICAP

Accessibilité aux personnes en mobilité réduite.

ADG s'engage pour favoriser et accompagner l'accueil des personnes à besoins spécifiques et/ou de compensations.

En tant qu'alternant, adressez-vous au **référénte handicap du CFA**. Elle est **à l'écoute de vos besoins** pour vous **apporter toute l'aide nécessaire** afin de vous permettre de suivre votre formation et accéder à vos examens dans les meilleures conditions.

La référente Handicap : Mme Liz Gars par mail : l.gars@intedgroup.com



Nous contacter

📞 +33 (1) 89 19 55 25

✉ info@adgeducation.com

📍 **Campus Paris** : 15 rue du Louvre 75001 Paris
Campus Champs sur Marne : 6 allée Hendrik Lorentz 77420 Champs sur Marne



@adgeducation



La certification qualité a été délivrée
au titre des catégories d'actions suivantes :
- Actions de formation
- Actions de formation par apprentissage.